

► **TELEFÓNICA DEL PERÚ**

Los obstáculos que complican su tan anunciada venta (p. 12)

► **EXCLUSIVO**

El neobanco de talla mundial que buscaría sellar su ingreso al Perú (p. 20)

► **GRUPO GLORIA**

Los mercados a los que apunta su lista de compras (p. 14)



REMESAS DE ESTADOS UNIDOS

El otro 'efecto Trump'

En medio del ruido generado por la ofensiva del presidente de EE.UU. contra los inmigrantes en situación irregular, poco se ha dicho sobre el golpe que podrían sufrir las remesas. Estas representan nada menos que 1.7% del PBI peruano y la mitad proviene de EE.UU. (p. 10)

SEMANAeconómica

ESPECIAL

EDUCACIÓN

- Los programas y especializaciones **más valoradas por el mercado**
- La **irrupción de la gestión humana** en la oferta de maestrías y postgrados
- La apuesta por la **certificación especializada como valor diferencial**
- Las **claves del financiamiento** en los créditos de estudios

Contacto comercial: publicidad@se.pe



Cierre de publicidad:
12 de febrero

Fecha de publicación:
16 de febrero



SE Índice

2 de febrero del 2025 | Año XXXVIII | No SE 1947

LA VOZ DE SE La decisión de la Corte Suprema sobre el partido A.N.T.A.U.R.O. es una buena noticia, pero el riesgo del radicalismo y el populismo persiste. **6**

VOCES Y OPINIONES Javier Ichazo, CEO de Mibanco y líder de Microfinanzas de Credicorp **8**

VOCES Y OPINIONES Rubén Sánchez, CEO de Grupo San Antonio **9**

SE DESTACA Las remesas que recibe el Perú desde Estados Unidos podrían verse comprometidas por la agresiva política migratoria de Donald Trump **10**

SE DESTACA La anunciada venta de Telefónica del Perú será muy difícil de concretar, dada la compleja situación actual que enfrenta la empresa **12**

Sectores y Empresas

INDUSTRIA El incesante apetito de Gloria **14**

INMOBILIARIO Airbnb pierde adeptos **16**

RETAIL Refuerzo chalaco **17**

AGROPECUARIO Hasta el mango **17**

INMOBILIARIO V&V: "Estamos inyectando 1,200 viviendas [al segmento B y C]" **18**

TELECOMUNICACIONES Red Dorsal: ¿la cuarta es la vencida? **18**

Economía y Finanzas

BANCA El gigante Revolut acecha al Perú **20**

MACROECONOMÍA Pendientes de China **21**

FONDOS MUTUOS Interfondos: "Vemos estas caídas como oportunidades de compra" **21**

MERCADO DE VALORES El interés sigue vigente **22**

MERCADO DE VALORES Las lecciones que nos deja Argentina **22**

FINANCIAL TIMES Las tácticas intimidatorias de Trump podrían beneficiar a China **24**

Management

GESTIÓN DEL TALENTO La nueva gestión de la presencialidad **26**

BILLETERAS DIGITALES BIM: "Queremos cumplir los estándares de un banco" **27**

COMUNICACIÓN Una nueva amenaza **27**

Legal y Política

JEFE DE LA SUNAT "Esperamos recaudar \$5,100 millones [de deudas en litigio] este año" **28**

LEY DE CONTRATACIONES Riesgo menos solidario **29**

LABORAL Los límites de lo privado **30**

CONGRESO Radar legal: el posible canon turístico **30**



CÉSAR ARRIAGA asumió como presidente del directorio de Caja Arequipa, tras la salida de María Pía Palacios. El ejecutivo venía ejerciendo como vicepresidente de la misma entidad financiera.



MARCOS CERQUEIRA es el nuevo gerente general de DHL para Perú, Argentina y Chile. Anteriormente, fue vicepresidente de Life Science & Healthcare para DHL Supply Chain en Brasil.



ANTONIO HERNÁNDEZ fue designado como director de Administración y Finanzas de Arca Continental en Perú, tras 20 años de trayectoria en Arca Continental México.



GABRIEL ESTAY es el nuevo director de Secure Power y Data Center de Schneider Electric para el Clúster Andino. Se desempeñaba como director de Industrial Automation en la misma empresa.



CONZALO AGUILAR es el nuevo CEO de Minor Hotels para Europa y Américas. Antes ejerció como director de Operaciones de Marriott International para Europa.



ÁNGEL DE LAS CASAS fue nombrado *business partner* de Peppermint Perú. También se desempeña como socio fundador y líder comercial de Business Analytics SAC.



JOHANA TIMANÁ y FERNANDO OCAMPO, hasta ahora directores de Damnia Legal Advisors, son los nuevos socios en las áreas Tributaria y Proyectos & Infraestructura de la firma, respectivamente.

SEMANAeconómica, el mejor análisis económico y de negocios para los líderes de las empresas en el Perú

Síguenos en



Número SE 1947

Lima, 2 de febrero del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Juan Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alejandra Saavedra U., Junior Mari

ANALISTAS / Alisa Naupac O., Jonathan Terranova V., Marcel Alvarado Botvar, Claudia Gutiérrez Cordero, Edward Alarza

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamara Ojeda Tambo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabaña

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Juan Carlo Llacahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sánchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Riva

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrer

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Pardo Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Vanillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Brings

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmary de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulicci, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidán, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Cantavieja y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TÉLEFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergráfica EIRE

Av. Manuel Tellería Vicuña 165 Urb. Chacraflora Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 180105-05-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



**Caja Arequipa alcanza
una histórica **segunda A**
en fortaleza financiera, consolidándose
como referente en microfinanzas**

La primera y única Caja Municipal con esta doble calificación, destacando por su liderazgo, crecimiento en colocaciones y clientes, y sólida solvencia. **Esta certificación refleja nuestro compromiso con la inclusión financiera y el progreso del Perú.**

Calificadoras de riesgo:



ATENCIÓN A LAS URNAS

El empresariado no debe perder de vista que, más allá de la ratificada ilegalidad del partido de Antauro Humala, algún otro político populista podría ocupar su espacio. Y los populistas de izquierda son tan peligrosos como los populistas de derecha.

La decisión de la Corte Suprema de ratificar la ilegalidad del partido político A.N.T.A.U.R.O. por realizar actividades que atentan contra de los valores democráticos, las libertades y los derechos fundamentales constituye, a todas luces, una buena noticia para el Perú. Si bien el pluralismo político es deseable para la sociedad, esto no quiere decir que deban admitirse agrupaciones políticas que amenazan con erosionar desde adentro la democracia, que no puede ser boba. Pero, aunque Antauro Humala ya no tenga una plataforma formal para postular a la Presidencia de la República, no se debe perder de vista que sus aliados, como han reportado varios medios, intentarán forzar interpretaciones legales para que pueda postular al Senado el próximo año. Interpretaciones que no deberían ser validadas por el Jurado Nacional de Elecciones.

En carrera o fuera de esta, Humala seguirá siendo un actor relevante en el tablero político.

Incluso con la baja de Humala, las elecciones del 2026 siguen anticipando un escenario de altísima incertidumbre

Y mal haría el empresariado en dormirse en sus laureles y cantar victoria. No porque el líder del etnocacerismo vaya a ser influyente o vaya a buscar meterse por la ventana en la lid electoral, sino porque, incluso con la baja de Humala, las elecciones generales del 2026 siguen anticipando un escenario de altísima incertidumbre. El espacio político

que pretendía ocupar Humala probablemente será aprovechado por otros candidatos que buscarán capitalizar el descontento social para que su retórica populista gane adeptos en el electorado.

Como advertimos a inicios del 2023, en plena crisis por las protestas contra el gobierno de la presidenta Dina Boluarte, los episodios de violencia de aquel verano han marcado a las regiones del sur, cuyos ciudadanos probablemente manifiesten su rechazo y descontento con el *statu quo* en las ánforas (SE1848). La proliferación de candidatos esperada para el 2026 fragmen-



tará el voto y, con ello, reducirá el porcentaje necesario para llegar a la segunda vuelta presidencial. En un escenario como ese, cualquier cosa puede ocurrir, como ya lo demostró la experiencia del candidato Pedro Castillo, en 2021.

El sector privado, sin embargo, no sólo debería preocuparse por el fantasma del candidato antisistema; aquel que ofrece un plan de gobierno disruptivo respecto a los pilares que sostienen nuestro modelo económico. Los radicales de derecha son tan peligrosos como los de izquierda. El mejor ejemplo de ello son los primeros días del nuevo mandato del presidente de Estados Unidos, Donald Trump.

Al mismo estilo del alcalde de Lima Metropolitana, Rafael López Aliaga, hemos visto a un personaje sumamente volátil, que toma decisiones privilegiando el cálculo político antes que valores, ideas o principios. Tal como sucedió con el conflicto iniciado por el burgomaestre de la capital con Rutas de Lima, que atenta a todas luces contra la seguridad jurídica que el empresariado tanto reclama.

Los primeros días de Trump en el cargo y los primeros meses de gestión de López Aliaga deberían dejarle lecciones al sector privado de cara al 2026, que trascienden ampliamente la oportuna salida de carrera de Antauro Humala. Y es que no contribuirá en nada a la reputación del empresariado que figuras cuestionadas sean consideradas como sus principales exponentes en 2026. ■

Qué Pasó



1 VENTA. El Grupo Centenario suscribió un contrato con la chilena Parque Arauco para vender el 100% de las acciones de Minka, el principal centro comercial ubicado en el Callao con 54,800 m² de área arrendable y más de 18 millones de visitas al año. El monto de la transacción ascendió a \$381 millones, y el cierre de la misma dependerá de la aprobación del Indecopi. El deal se vino negociando desde el 2024, y entre los principales postores estuvieron otros operadores chilenos de centros comerciales. Parque Arauco indicó que con la compra de Minka consolida su expansión en el Perú al sumar su activo número 22.

2 RESPUESTA. Telefónica del Perú confirmó que su accionista controlador sostuvo conversaciones con inversionistas interesados en la compra de la filial local, pero aclaró que estas no tuvieron mayor desarrollo ni relevancia, y con ello descartó una posible venta en el corto plazo. La compañía de telecomunicaciones respondió así a la SMV tras la difusión de informes periodísticos que sugerían su salida del país, en medio de una plan de desinversión en mercados de Hispanoamérica iniciado en el 2019 por su matriz española para enfocarse en operaciones rentables.

3 FALLO. La Corte Suprema ratificó por unanimidad la ilegalidad del partido Alianza Nacional de Trabajadores, Agricultores, Universitarios, Reservistas y Obreros (A.N.T.A.U.R.O.), fundado por Antauro Humala, por conducta antidemocrática. La decisión confirma la cancelación

de su inscripción en el JNE y el cierre de sus locales partidarios. Antauro Humala rechazó el fallo y afirmó que el Poder Judicial debe ser intervenido con "mano dura".

4 RECAMBIO. José Salardi Rodríguez juramentó el viernes 31 de enero como nuevo ministro de Economía y Finanzas, en reemplazo de José Arista. Salardi venía desempeñándose como director ejecutivo de Proinversión y en 2020 fue Ministro de la Producción durante la presidencia de Martín Vizcarra. La presidenta Dina Boluarte realizó dos cambios más en su gabinete: Leslie Urteaga (ex ministra de Cultura) es la nueva titular del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS), en reemplazo de Julio Demartini; mientras que Fanny Montellanos, que venía desempeñándose como viceministra de Políticas y Evaluación Social en el MIDIS, está ahora a cargo de la cartera de Mujer y Poblaciones Vulnerables (MIMP).

5 BANCA. La SBS otorgó la autorización a Compartamos Financiera –vinculada al grupo mexicano Centera– para operar como banco en el Perú. La entidad operará bajo la nueva denominación de Compartamos Banco y será el segundo banco especializado en microfinanzas, junto a Mibanco, de Credicorp. A junio del 2024, Compartamos reportó una utilidad neta de \$39 millones, un ROE de 13.50% y una morosidad de 8.1%. Su transformación fortalecerá su posición en el sector y su enfoque en mypes.



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

Buenas noticias y retos urgentes para las mypes

El contexto macroeconómico favorable está marcando la recuperación del sector. Pero quedan por resolver problemas estructurales que limitan su crecimiento.

Javier Ichazo

CEO de Mibanco Perú y líder de Microfinanzas de Credicorp



SOBRE EL AUTOR

Javier es magister en Dirección de Empresas por el P&D de la Universidad de Piura, con estudios de Administración de Empresas en la misma institución. Hoy, lidera la unidad de negocio de Microfinanzas de Credicorp y, desde el 2021, es CEO del banco especializado en microfinanzas del holding Mibanco, en el Perú.

En el Perú, los emprendedores todavía enfrentan numerosos desafíos. La informalidad es una fuerza que no disminuye y la inseguridad ciudadana tiene un impacto especialmente nocivo en los pequeños negocios. Sin embargo, con el 2025 aún en sus inicios, es claro que el año será mejor para el sector. Y, en un país donde las micro y pequeñas empresas (mypes) representan el 99.2% del tejido empresarial, esta es una buena noticia.

En esta época, la campaña escolar suele ser un buen termómetro para medir el sentimiento de las mypes. Según la Cámara de Comercio de Lima, las importaciones de insumos escolares han aumentado entre 15% y 20%, lo que da cuenta de una mayor expectativa de consumo respecto al 2024. Desde los fabricantes de mochilas y cartucheras hasta los comerciantes minoristas en distritos como Carabayillo y San Juan de Lurigancho, la revitalización económica se hace evidente con stores renovados y mayor afluencia de clientes.

Con el 2025 aún en sus inicios, es claro que el año será mejor para la micro y pequeña empresa

Es claro que un contexto macroeconómico favorable está marcando la pauta de esta recuperación. Y es inevitable que esta mejora en las condiciones —todavía modesta, si se compara con años previos a la pandemia del Covid-19— se refleje en todos los sectores económicos. La inflación está controlada, las menores tasas de interés permiten a los emprendedores una mayor capacidad de inversión y de proyección a largo plazo, y la ausencia de amenazas climáticas, como la del Fenómeno El Niño, suponen un alivio. De igual manera, se prevé que la economía haya crecido alrededor del 3% en 2024 y que, en consecuencia, la pobreza se haya reducido ligeramente.

Ambas condiciones hacen esperar un entorno más dinámico para los negocios. Pero la capacidad de los micro y pequeños empresarios de aprovechar estas circunstancias se puede ver limitada por

algunos de los desafíos de los que hablé al principio y que este año debemos dedicarnos a afrontar como país.

La informalidad persiste, no da señales de mejora en los últimos años y, como reveló la 'Radiografía de la informalidad en el Perú' de Mibanco y el Banco de Ideas Credicorp, esto tiene mucho que ver con las dificultades que los emprendedores encuentran al querer formalizarse. Aunque la voluntad existe, hay una clara percepción de que el Estado hace poco por simplificar el camino. Y las consecuencias ya las conocemos: negocios con limitaciones para crecer, más barreras de acceso al financiamiento y una mayor vulnerabilidad frente al crimen organizado.

La inseguridad ciudadana trae consecuencias económicas serias para los emprendedores. Sus negocios son vulnerables ante la extorsión o el robo, que afectan su rentabilidad y operación. La presencia de delincuencia en las calles puede, además, reducir el flujo de clientes que deciden evitar zonas percibidas como inseguras. A esto se suman los costos adicionales que involucran la contratación de seguridad o la implementación de medidas preventivas. Todos factores que complican el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos.

Si bien el panorama económico muestra una paulatina recuperación que alienta a los microempresarios, el crecimiento de sus negocios seguirá limitado mientras no abordemos los problemas estructurales clave antes descritos. Pero podemos lograrlo. Y, en ese proceso, el sector privado tiene un papel crucial; especialmente, en la lucha contra la informalidad, mediante la inclusión financiera, el diseño de productos accesibles y campañas que simplifiquen el camino hacia la formalización. Frente a la inseguridad, este puede ofrecer servicios alternativos, como soluciones tecnológicas y de seguridad.

El trabajo conjunto con el sector público, sin embargo, es fundamental. Sobre todo, cuando se trata de hacer valer el Estado de derecho e implementar políticas que hagan más fácil el desarrollo de los negocios en el país. ■

COLUMNISTA INVITADO

Cuatro letras que hacen sudar frío a los empresarios

El ITSE es hoy un término cada vez más temido. Con frustración, nos vemos obligados a aceptar caprichos con plazos imposibles de cumplir para un negocio en funcionamiento.

Rubén Sánchez

CEO de Grupo San Antonio



SOBRE EL AUTOR

Rubén es administrador de empresas de la UPC, con una maestría en Marketing de EADA (España) y un MBA de ESADE (España) y la Universidad del Pacífico (UP). Cuenta con postgrados en Pepperdine University, Georgetown University y Harvard University (EE.UU.), HEC Paris (Francia) y el PAB de la Universidad de Piura. Además de su rol en Grupo San Antonio, dirige la Maestría en Gestión de la UP y ejerce como director y miembro de consejos directivos y consultores de diversas organizaciones.

De un tiempo a esta parte, un acrónimo se ha convertido en la pesadilla de todos los empresarios. Ya sea que contemos con una tienda, una fábrica o una oficina, hablar del Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones, antes conocido como Certificado de Defensa Civil y ahora llamado ITSE, es hablar de una de las cargas más pesadas que enfrentamos los empresarios.

Les cuento mi más reciente experiencia: durante una inspección inopinada, nos visitó un inspector de una municipalidad en San Antonio. Este nos conminó a cambiar de ubicación un tablero eléctrico. De no hacerlo en un plazo de dos días, perderíamos nuestro certificado y clausurarían nuestro negocio. Para quienes conocen de estos trámites, un cambio así puede costar varias decenas de miles de soles y, sobre todo, tiempo.

Hasta aquí, ustedes podrían decirme: "pero Rubén, estás poniendo en riesgo la vida de tus empleados y clientes.

Hay que hacer las cosas bien". Totalmente de acuerdo. Sin embargo, hablamos de una tienda con 20 años de funcionamiento, que nunca había recibido notificación alguna al

¿Cómo frenamos este ímpetu irracional y poco consecuente con la dinámica de un negocio en funcionamiento?

respecto. Ahora, ante la opinión de un inspector —que podría ser válida— no tenemos capacidad de reacción y estamos condenados a una clausura.

¿Cómo frenamos estos ímpetus irracionales y poco consecuentes con la dinámica de un negocio en funcionamiento? Un negocio que, además, siempre cumplió con la ley y jamás tuvo un incidente de seguridad en su historia.

Esta es la difícil situación que vivimos muchos empresarios. Ante el comportamiento irracional de un inspector, nos vemos obligados no sólo a invertir ineficientemente, sino también a responder a caprichos con plazos imposibles de cumplir para cualquier negocio en

funcionamiento.

Pero así es esto. No nos podemos quejar con nadie. No hay límites para las solicitudes durante estas inspecciones. Y lo peor de todo es que no hay racionalidad respecto a los tiempos necesarios para ejecutar adecuadamente estos trabajos.

Cada dos años, fecha en la que debo renovar este certificado, tengo que provisionar varias decenas de miles de soles para atender estos requerimientos. Por supuesto, ni me atrevo a mencionar el distrito que me pone entre la espada y la pared, porque quien alza la voz es castigado, amenazado o incluso víctima de represalias sin razón aparente.

Cuando converso con amigos empresarios, coincidimos en este aspecto: en lo incoherente que resulta. Sentimos que estas inspecciones sólo sirven para justificar el trabajo de personas "que tienen que encontrar algo sí o sí", "que necesitan justificar su labor" o "que deben multar y recaudar para cumplir con sus metas".

Casos emblemáticos, como el cierre de La Granja Azul o el del Real Plaza Puruchuco, son ejemplos de atropellos contra negocios completamente formales y seguros. Estas clausuras ocurren por abusos de autoridad que no pueden ser regulados y que rápidamente son amparados por un sistema perverso.

Hago un paréntesis en la catarsis para resaltar algo fundamental, dirigido especialmente a quienes, con una lectura rápida y superficial, podrían interpretar que me estoy quejando de la ley. Mi queja no es contra la norma, sino contra protocolos poco coherentes, que no toman en cuenta tiempos de respuesta razonables para empresarios que hacemos las cosas bien y nos preocupamos por nuestros empleados, clientes y por la seguridad e integridad de las personas.

El ITSE se ha convertido, de un tiempo a esta parte, en el término más temido entre los empresarios del país. Con pasividad, resignación y mucha frustración, sólo nos queda pagar, correr y rezar para que el inspector que regrese esté de buen humor. Y no decida, con un sólo informe, poner fin a nuestro negocio. ■

REMESAS EN SUSPENSO

En medio del ruido generado por la ofensiva del presidente Donald Trump contra los inmigrantes en situación irregular, poco se ha dicho sobre el golpe que podrían sufrir las remesas. El envío de estas representa nada menos que el 1,7 del PBI peruano y la mitad proviene de Estados Unidos.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

La verbosísima ofensiva del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, contra la migración ilegal ha encendido las alarmas de los países sudamericanos desde diversos frentes. Hasta ahora, sin embargo, había pasado casi inadvertido un riesgo latente para la economía peruana y directamente vinculado a las deportaciones masivas: el golpe que estas podrían suponer para las cifras globales de envío de remesas al Perú, que representan nada menos que el 1,7% del PBI nacional.

Según el Banco Central de Reserva (BCR), en 2024 los peruanos que viven en el extranjero enviaron al país casi US\$5,000 millones (ver gráfico). Alrededor de la mitad de ese monto provino de Estados Unidos. Una cifra más que suficiente para generar zozobra.

Los primeros afectados

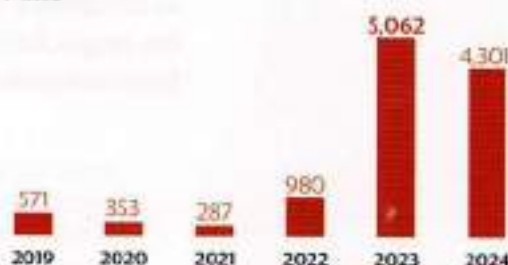
En Estados Unidos viven alrededor de un millón de peruanos, de acuerdo con cifras del INEI, y cerca de 300,000 están en situación migratoria irregular, según estimados del Ministerio de Relaciones Exteriores. Si bien dicho país viene realizando deportaciones de manera regular durante los últimos años, el énfasis que ahora está imprimiendo Trump puede llevar a un impacto significativo sobre los flujos de dinero que estos peruanos envían al país. "La gran interrogante es a qué escala llegará. Si efectivamente es masivo, afectará de manera importante las remesas", advierte el economista del IPE, Alonso Macedo.

Hasta ahora no se han reportado deportaciones masivas de peruanos, bajo la administración Trump. Pero la posibilidad de que esto ocurra es real y cercana. La Cancillería tiene registro de al menos 500

connacionales que han sido intervenidos por irregularidades en su situación migratoria. Brasil y Colombia recibieron en los últimos días aviones con deportados y en países como México y Guatemala ya se percibe que las deportaciones avanzan a un paso más acelerado. Sólo esos dos países han recibido más de 7,000 personas en las últimas dos semanas.

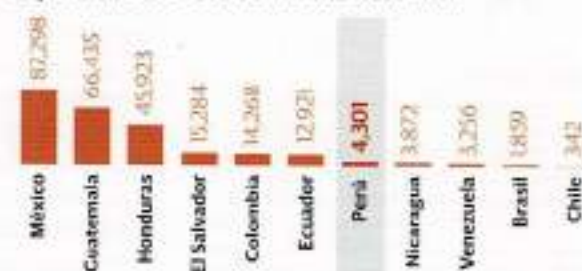
Según datos de la U.S. Immigration and

Deportaciones de peruanos desde Estados Unidos por año



Fuente: U.S. Immigration and Customs Enforcement

Perú está en el top 10 de países con más deportaciones desde EE.UU. en el 2024



Fuente: U.S. Immigration and Customs Enforcement



Customs Enforcement, las cifras de peruanos deportados de EE.UU. se elevaron sustancialmente en los dos últimos años (ver gráfico). Sin tanta retórica de por medio, durante el mandato de Joe Biden el Perú entró al top 10 de países latinos con más deportaciones. Ahora, sin embargo, la incertidumbre se centra en si esas cifras pueden ser incluso mayores durante la gestión de Trump. Y se suma a otras medidas, como el anuncio de un nuevo impuesto que afectaría incluso a los envíos de los inmigrantes con papeles en regla. De hecho, el vicepresidente J.D. Vance ha propuesto imponer a las remesas una tasa de 10%.

Lo que podría venir

Aunque el peso de las remesas en el PBI peruano es menor respecto a otras economías de la región, como Colombia y Ecuador (1.7% del PBI peruano versus 3.1% y 4.9%, respectivamente), el posible efecto de las políticas migratorias de EE.UU. merece ser monitoreado, como reconoció el economista jefe de Credicorp Capital, Daniel Velandia, en una reciente presentación. En Perú, los envíos desde EE.UU. equivalen al 50% del total de las remesas recibidas. Dicha proporción venía creciendo —en 2021 ascendía a 42%—, pero el frenazo es previsible. “Previo a los anuncios de Trump esperábamos un

Cerca del 80% del monto de remesas que recibe el Perú se destina al consumo, según el BCR

crecimiento sostenido. Habrá que ver cómo cambia este escenario”, reconoce el gerente del Ecosistema de Remesas del BCP, Ernesto León.

El incremento en las remesas provenientes de EE.UU. responde también al crecimiento de su economía y la resiliencia mostrada por su mercado laboral en estos años. Y la migración acelerada de peruanos entre 2021 y 2023, en el contexto de la pandemia del Covid-19 y la victoria electoral de Pedro Castillo, le dieron un impulso adicional. Con todo esto en consideración, Scotiabank proyectaba para este año un incremento en las remesas de 5%. Previsión que, ahora, ha quedado en suspenso. “Aún no tenemos una nueva proyección. Pero, a modo de ejemplo, las remesas cayeron 13% durante la pandemia (2020); [ahora] podría ser menos”, afirma el subgerente de Estudios Económicos del banco, Pablo Nano.

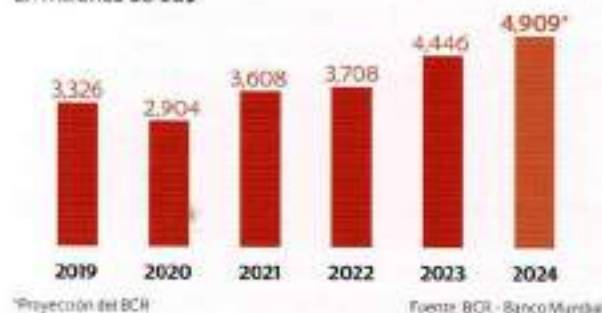
Hoy, las proyecciones para otros países dan una idea de lo que podría pasar en el Perú. En México, por ejemplo, algunos estudios anticipan una caída en los flujos de 20%. “Si esos son los cálculos para México, posiblemente se vea algo similar en Perú”, prevé Alberto Castillo, CEO de Ligo, app financiera que permite envíos de dinero al exterior.

Una reducción fuerte de las remesas impactaría, sin duda, en la economía; sobre todo, por el lado del consumo. Casi el 80% de esos flujos se destina a ese fin, según el BCR. Además, habría un impacto en la pobreza, pues quienes más reciben este dinero son las familias que tienen dificultades para generar ingresos de otras fuentes. En esa línea, Macedo recalca que hay un vínculo fuerte entre remesas y poblaciones desempleadas y económicamente inactivas.

La magnitud del impacto podrá verse recién en las próximas semanas. Y, si bien las empresas de transferencias de fondos, bancos y fintechs especializadas en remesas, como Jetperú, BCP, Global66 y Ligo, aún no observan cambios significativos en la dinámica de los flujos, todas reconocen que el riesgo es latente. “No sabemos si cambiarán los flujos. Por ahora, son movimientos regulares”, cuenta la country manager de Global66 en Perú, María José Artacho. Un repunte momentáneo e inusual de los envíos, como anticipación a posibles escenarios adversos, no está descartado. Como recuerda el jefe de Negocios de JetPeru, José Arango, ya se vivió un fenómeno así durante la pandemia del 2020. “Estaremos atentos a los datos de febrero”, concluye Arango.

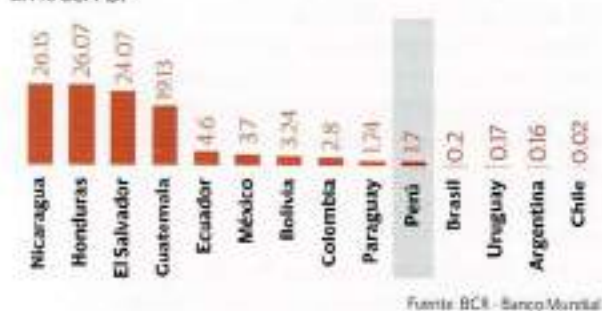
Evolución del envío de remesas al Perú

En millones de US\$



Remesas recibidas por países latinos

En % del PBI





TELEFÓNICA DEL PERÚ

UNA SALIDA DIFÍCIL DE CONCRETAR

La venta de Telefónica del Perú sería bastante más compleja de lo que parece. Las pérdidas que acumula la 'telco' desde hace años y el gran pasivo que representan las controversias tributarias con la Sunat dificultan hoy la búsqueda de postores interesados. Una de las últimas cartas que le quedarían a la española es castigar considerablemente el precio del activo.



POR ALESSANDRA SAAVEDRA U.

El reciente anuncio de la potencial venta de la filial argentina de Telefónica volvió a desatar, durante los últimos días, rumores y especulaciones en medios de comunicación de España sobre la venta de las operaciones de la 'telco' en el Perú. Pero lo que ha pasado casi desapercibido hasta hoy es que cerrar la venta de la operación peruana de Telefónica resulta una pretensión nada fácil de cumplir bajo las condiciones actuales.

Tras las noticias surgidas desde España y a pedido de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), Telefónica del Perú divulgó un Hecho de Importancia en el que confirmó conversaciones de su accionista controlador de cara a una posible desinversión. La matriz "ha sostenido conversaciones con potenciales inversionistas, sin perjuicio de lo cual, en el caso de Perú, estas no han tenido mayor desarrollo ni relevancia", indicó la 'telco' en el documento. Lo cierto es que, como adelantó SEMANAeconómica (SE1692), la posibilidad de una venta del negocio en Perú estaría sobre la mesa desde 2019, pese a que en ese momento lo negara su entonces presidente y CEO, Pedro Cortez.

Hoy, sin embargo, será mucho más difícil que hace un lustro vender Telefónica del Perú. La 'telco' arrastra una situación financiera erosionada, con pérdidas acumuladas que superan los 5/8,000 millones. Y las contingencias tributarias con la Sunat han generado un pasivo tan grande e imprevisible en su opera-

ción que podría desincentivar a cualquier futuro comprador. Ahora, la única forma de conseguir postores sería castigar el precio del activo. Una opción que, por ahora, no estaría sobre la mesa de la matriz española.

El prime pasó

"La situación es crítica", reconoció a SEMANAeconómica una fuente directa de la empresa, sin autorización para declarar públicamente. Telefónica no sólo viene acumulando pérdidas año tras año (ver gráfico), sino que ha registrado una importante reducción de su market share en el segmento móvil —donde solía ser líder— y en el segmento fijo. Así lo muestra la caída, en promedio, de casi 40 puntos porcentuales en ambos mercados durante los últimos diez años (ver gráfico). "Tuvieron una época dorada, pero se durmieron. La industria cambió y no se adaptaron tan rápido", señala el CEO de Capiá SAFI, Carlos Rojas.

Durante un tiempo, la 'telco' dejó de realizar grandes inversiones en tecnología y renovación de redes, lo que se transformó en una pérdida importante de clientes. Si bien Telefónica inició recientemente un proyecto de renovación de más de 5,000 estaciones bases, el camino para reconquistar el sitio de antaño —o al menos acercarse— luce ahora cuesta arriba. "Los otros jugadores están siendo agresivos con sus inversiones. No va

a ser fácil recuperar mercado", resalta el director en Apoyo & Asociados, Julio Loc.

Las controversias tributarias con la Sunat, cuyos resultados hasta ahora fueron desfavorables y por las que ya desembolsó S/1.361 millones, la ponen en mayores aprietos. "Extraoficialmente, se estima que el pago total podría bordear los S/2,800 millones. Les faltaría pagar la mitad", calcula Loc. Las condiciones financieras y de negocio no le permitirían a Telefónica asumir un monto de esta magnitud en la actualidad, por lo que barajaría un fraccionamiento de la deuda. "Es demasiado alto. Nunca se había visto una cifra tan elevada", remarca otra fuente de alto nivel de la compañía.

Todos estos problemas forzaron a Telefónica a reducir el tamaño de su operación mediante la venta de activos no estratégicos, recortando personal o escindiendo negocios, como PangeaCo. Esta última operación tenía como fin hallar socios que "inyecten dinero fresco y permitan tener ingresos recurrentes. El deal se cayó", recuerda el socio senior de Porto Legal, José Miguel Porto.

La matriz tuvo incluso que intervenir para mantener la operación peruana a flote, a través de

"Extraoficialmente, el pago [a Sunat] podría bordear los S/2,800 millones"

una recapitalización de más de S/2,400 millones, una prima de emisión de US\$2,000 millones y una reducción de capital de S/1,150 millones en 2024. Pero la ayuda tiene un límite. "No pue-

den seguir desangrando a la matriz, porque eso afecta el resultado global", reconoce una fuente con conocimiento directo de la situación de la compañía.

El parto del deal

Ante la delicada situación descrita, el cierre del eventual deal que estuvo en boca de todos durante los últimos días se vislumbra complejo. Aunque Telefónica del Perú aún mantiene una posición relevante de mercado, podría verse obligada a descontar el pasivo tributario del precio del negocio para atraer postores. El problema es que, al día de hoy, algunos especialistas ponen en duda que el valor de la empresa supere al de la contingencia tributaria. Por ejemplo, con la venta de la operación de Colombia recaudaría US\$400 millones. La pregunta es hasta qué punto aceptará la matriz castigar el precio. "La desinversión depende del precio que puedan conseguir. Si no consiguen el precio que quieren, podrían no venderlo", advierte el analista senior de Renta 4, Iván San Félix.

Otra opción sería agregar una cláusula al con-

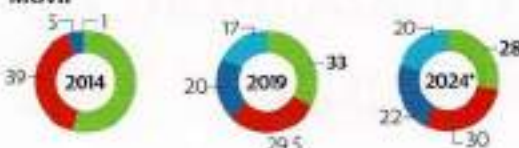
Participación en el mercado de Internet fijo y móvil (en %)

■ Telefónica ■ Claro ■ Entel ■ Win ■ Buzel
■ Nubyx ■ Wow ■ MiFibra ■ Resto

Fijo



Móvil



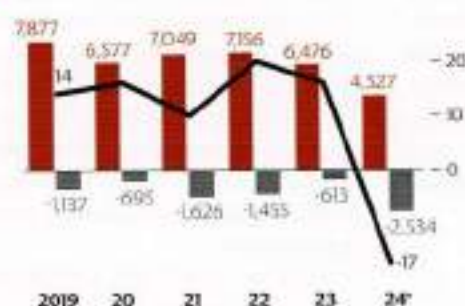
*Hasta febrero 2024

Fuente: Portal Risko de Ojo del

Resultados financieros de Telefónica

(en millones de S/)

■ Ingresos ■ Utilidad — Margen ebitda (%)



Fuente: BVL

trato que le brinde a la contraparte la seguridad de que la controversia no la afectará. "Es probable que les muestren los informes de abogados y asesores que señalan que el proceso de arbitraje que iniciaron tiene cierta probabilidad de éxito. Con eso, los inversionistas pueden elegir seguir adelante pactando una cláusula de indemnización", explica una fuente especializada en fusiones y adquisiciones que prefirió mantener su nombre en reserva por mantener un vínculo indirecto con la empresa. La alternativa menos probable, aunque alternativa al fin, sería entregar 'gratis' el negocio, a cambio de que el nuevo inversionista asuma el costo fijo de la operación. "Existen casos en el sector telecomunicaciones de este tipo, no es una operación nueva", recuerda Porto.

De darse, el proceso de venta se prolongaría por un par de años más. Y, si Telefónica lo concreta junto con su salida de Argentina y Colombia, consolidaría una "reducción significativa a su exposición en Latinoamérica", según San Félix. Esta revista contactó a Telefónica del Perú para este informe, pero la compañía declinó responder de forma oficial.

Sectores y Empresas

INDUSTRIA

Un insaciable apetito de Gloria

El Grupo Gloria continuará buscando oportunidades de crecimiento inorgánico en la región. Chile, Ecuador o Estados Unidos podrían ver sus siguientes jugadas.

La temporada de compras por América estaría lejos de acabar para el Grupo Gloria. Tras intensos movimientos de M&A, que incluyeron la frustrada compra de Agrícola del Chira, el fallido intento de duplicar su participación en la chilena Cementos Bío Bío y el reciente anuncio de compra de Ecuajugos en Ecuador, el holding seguiría buscando oportunidades para crecer inorgánicamente fuera del Perú. Chile, Ecuador e incluso Estados Unidos podrían ser los próximos protagonistas de una lista pendiente de compras que durante los próximos meses pondría especial énfasis en los negocios de cemento y food.

El Grupo Gloria parece haber alcanzado un techo en su expansión vía nuevas adquisiciones del mercado peruano. El límite quedó en evidencia luego de que el Indecopi negara la compra de Agrícola del Chira. A criterio de la agencia, esta representaba riesgos de concentración de mercado en la industria azucarera (SE1922). Lo mismo podría ocurrir si el holding decidiera emprender nuevas adquisiciones en el sector de consumo masivo, donde

Para Gloria, Chile es un país a seguir explorando con divisiones distintas a la de food

ya posee más de 70% de market share en el rubro de lácteos, o en el sector cementero peruano, cuya alta concentración limita nuevas compras.

Frente a esta situación, el interés del Grupo Gloria por crecer ahora en otras geografías ha quedado más que claro. Por ejemplo, cuando intentó elevar su participación en la chilena Cementos Bío Bío hasta un 40% de la propiedad, a través de Yura (SE1940), en diciembre del año pasado. En ese momento, la compleja situación que atraviesa el sector construcción en Chile condicionó el cierre de esta compra de oportunidad. "Buscaron comprar un activo a un precio [bajo] acorde con el momento, pero era una oferta muy barata para el potencial de Chile", considera el CEO de Capla SAFI, Carlos Rojas.

La intención de adquirir las acciones, sin embargo, podría reactivarse en el futuro. En una respuesta institucional enviada a esta revista, el holding peruano indicó que Chile es un país interesante a seguir explorando con divisiones distintas a la de food. Un eventual camino para tomar control mayoritario en Cementos Bío Bío sería la compra gradual de paquetes minoritarios, como ocurrió con la Sociedad Boliviana de Cemento (Soboc), donde el Grupo Gloria pasó de tener 47% en 2011 a 98% en 2014.

Otro mercado atractivo para el negocio cementero, y donde aún no tiene presencia el Grupo Gloria, es Estados Unidos. Las adquisiciones de empresas cementeras en Latinoamérica dependen, en gran medida, del sector construcción de cada país y suelen ser muy costosas, como explica el asociado de equity research de Credicorp, Gabriel Felipe Pérez. A diferencia de ello, en el mercado estadounidense la demanda es alta por el déficit de viviendas.

Los últimos años han sido muy dinámicos para ese mercado. Por ejemplo, →



INDRIVE REGISTRÓ UN CRECIMIENTO DEL 25% EN 2024

Su innovación y empoderamiento en el transporte local ha revolucionado la movilidad urbana del Perú con una visión moderna e inclusiva. Este avance, impulsado por un modelo que permite a los usuarios negociar tarifas directamente con los conductores, es garantía de un servicio accesible y justo.

La plataforma global de movilidad y servicios urbanos inDrive reafirmó su impacto como líder en movilidad en el Perú al cierre del 2024. Su enfoque innovador y su compromiso con los usuarios y conductores han permitido un crecimiento del 25%, operaciones en 21 ciudades del país y más de 150,000 conductores activos cada mes. "Lima es uno de los mercados más activos y contamos con datos que demuestran que los peruanos usan inDrive en su vida diaria como una solución de movilidad adecuada a sus necesidades de precio y disponibilidad de vehículos", señaló Senya Andreev, country lead inDrive Perú.



SEGURIDAD E INCLUSIÓN

Para inDrive, la seguridad es un pilar clave para el negocio. Es así que, en el 2024 implementaron una función innovadora que alerta sobre zonas de riesgo basándose en datos de accidentes, entrevistas a residentes locales y comentarios de conductores. Esta nueva actualización es solo una más de las diferentes medidas de seguridad con las que cuenta la aplicación de movilidad que permiten que sigan garantizando la seguridad y bienestar de conductores y pasajeros.

Otro de los focos que rigen el accionar de la compañía está en impulsar la inclusión y el empoderamiento femenino. Es por ello, que en 2024 lanzó la campaña "Juntas llegamos más lejos", una iniciativa en alianza con Lady's Car mediante la cual 150 mujeres accedieron a formación gratuita de manejo, asesoría para obtener licencias de conducir y apoyo para ingresar al sector del transporte. Gracias a los resultados de este proyecto, se espera que este año el alcance del programa aumente en beneficio de más mujeres contribuyendo así con fortalecer su independencia financiera.

"PODER ELEGIR, ES LO JUSTO"

La filosofía de inDrive, de una movilidad segura y la libertad de decidir promoviendo el derecho a negociar precios y empoderando a la comunidad, los llevó a lanzar la campaña "Poder elegir, es lo

El 40% de los viajes realizados el año pasado fueron solicitados por mujeres, lo que refleja la confianza de este segmento en la plataforma

justo", protagonizada por Doña Justa, interpretada por Sandra, una conductora que usa inDrive desde hace más de 4 años que desafía los estereotipos en el sector.

De acuerdo con información de inDrive, el 40% de los viajes realizados el año pasado fueron solicitados por mujeres, lo que refleja la confianza de este segmento en la plataforma. El Perú, en particular, registró la mayor distancia promedio recorrida por pasajeras en la región, con 7,1 kilómetros por trayecto. En ese contexto, esta campaña es un reflejo del compromiso de la marca por seguir impulsando la igualdad y empoderamiento, así como destacar el valor de la negociación directa entre usuarios y conductores, asegurando precios accesibles y servicios adaptados a las necesidades de ambos.

INNOVACIONES 2025

inDrive enriquece su oferta en 2025 con diversos servicios con los que pretende seguir ganando cuota de mercado. Uno de ellos es el servicio Confort, que ofrece mayor comodidad mediante vehículos más amplios y conductores mejor calificados. Este servicio debutará en Arequipa y Trujillo durante el primer trimestre, para luego expandirse a Lima. Confort conservará el modelo de negociación directa, brindando flexibilidad a los usuarios.

Está previsto el lanzamiento del servicio de trinitos, una solución práctica y económica para distancias cortas. "Se espera que su implementación inicial ocurra en el norte del país, específicamente en Chiclayo y Piura, para luego expandirse a otras ciudades", indicó Andreev.

También se introducirá inDrive Money, un sistema de microprestamos diseñado para conductores que califiquen según su desempeño en la aplicación. Este servicio permitirá acceder a préstamos de entre US\$100 y US\$300, facilitando la estabilidad económica de los conductores y promoviendo su fidelización.

Con un enfoque centrado en la innovación, la seguridad y la inclusión, inDrive consolida su posición como una plataforma confiable y accesible, mejorando la experiencia tanto de conductores como de pasajeros. El futuro del transporte urbano en el Perú ya está en marcha, e inDrive lidera este cambio con una visión comprometida y vanguardista. ■

en 2023 Grupo Unacem adquirió una planta de cemento en California, por US\$317 millones. Y, el año pasado, la colombiana Cementos Argos vendió su participación de 31% en la empresa estadounidense Summit Materials, por casi US\$3,000 millones. "Esto no sólo demuestra que hay compañías latinoamericanas que han logrado dar ese salto y que les ha ido muy bien, sino también que en el mercado estadounidense hay mucho interés por seguir creciendo. Ven un gran potencial", agrega Pérez.

El apetito de compra, sin embargo, trasciende al negocio cementero y alcanza a la unidad food. En 2023, el Grupo Gloria concretó la adquisición de Soprole por más de US\$600 millones, posicionando a Chile como el segundo mercado más importante del holding. Y, ahora, los reflectores también parecen apuntar a Ecuador, tras la reciente compra de Ecuajugos a Nestlé. Las similitudes y cercanía entre ambos mercados, así como la economía dolarizada de ese país, lo convierten en una geografía atractiva. "Gloria está haciendo compras inteligentes que les permiten [generar] sinergias entre lo que tiene y lo que compra. Está dando pasos para ser protagonista del mercado ecuatoriano", remarca el analista económico ecuatoriano, Paulo Barreiro. Aunque la Superintendencia de Competencia Económica de Ecuador condicionó la compra de Ecuajugos por riesgos en la línea de leche condensada, este factor no menguaría el apetito de Gloria por ese país.

El Grupo Gloria afirmó a SEMANA económica que mantiene "un firme compromiso con el respeto a las entidades regulatorias" y confía "en continuar creciendo de manera sostenida". Además, recaló que explora "constantemente oportunidades de crecimiento y expansión, evaluando el entorno y las tendencias de cada mercado". (AÑO/CGC) ■

INMOBILIARIO

AIRBNB PIERDE ADEPTOS

El modelo de Airbnb está dejando de ser una opción atractiva para los clientes interesados en adquirir una vivienda con el fin de arrendarla. La marcada sobreoferta de unidades en la plataforma, la alta volatilidad de los ingresos y su posible regulación están contrayendo la demanda de departamentos destinados para dicho fin.

El boom de Airbnb, que empezó principalmente en Miraflores, Barranco y San Isidro hace poco más de seis años, ha derivado en una sobreoferta de inmuebles y problemas de vacancia. "Vemos pocos inversionistas interesados en comprar para Airbnb, porque cada vez es menos rentable. Actualmente, hay una capacidad



instalada ociosa bastante amplia", reconoce el gerente general del Grupo T&C, William Ticona.

Esta mayor vacancia y el incremento de la competencia está generando hoy una caída en los precios de alquiler. "Un departamento en Airbnb tiene que estar 85% del tiempo ocupado para que pueda igualar a una renta de largo plazo", revela Jorge Campos, gerente general de Proper, una startup dedicada a inversiones inmobiliarias. Dicha situación ha llevado a la empresa a dejar de operar con Airbnb desde 2023. La mayoría de inmuebles que administrábamos

en la plataforma no llegaban al nivel esperado. Tenían ingresos muy variables o volátiles", explica Campos.

La predictibilidad en los ingresos no sólo es baja, sino que los propietarios deben asumir costos operativos superiores a los de un alquiler tradicional. "Se han dado cuenta de que la ganancia no es lo suficientemente atractiva frente al gasto de amoblarlo, limpiarlo y repararlo", advierte el director de Andamio Inmobiliaria, Víctor Cálvez. Así, hoy Airbnb funciona para un mercado cada vez más específico. "Veo difícil que desaparezca, pero seguirá acotándose a unidades estratégicamente ubicadas para que sea rentable", prevé el gerente general de Armando Paredes, Thai Chang-Say.

La creciente oposición de los vecinos y la necesidad de regulación también han mermado el atractivo de los Airbnb en distritos como Miraflores. Por ejemplo, el 72% de residentes del distrito apoya una mayor regulación del Airbnb, de acuerdo con una reciente encuesta de Ipsos (ver gráfico). Esa posibilidad está cada vez más cerca de concretarse, pues la Comisión de Defensa del Consumidor del Congreso aprobó en diciembre, por unanimidad, un dictamen que plantea regular el servicio de alquiler turístico. Algo que incrementaría aún más los costos asociados a la plataforma. (EAA)

Miraflores sobre la necesidad de regular Airbnb en su distrito



Principales aspectos a regular



REFUERZO CHALACO

La reciente compra del centro comercial Minka, anunciada el último miércoles 29, apunta a fortalecer la posición de Parque Arauco en el sector retail peruano. El metraje del mall, la posibilidad de ampliar el espacio arrendable y la presencia de una oferta de mercado tradicional lo convierten en un activo estratégico para el propietario de Mega Plaza, Larcomar y Parque La Molina.

Parque Arauco no fue el único operador chileno interesado en adquirir el 100% de Minka, el centro comercial más importante del Callao y uno de los activos insignia de Grupo Centenario. Según pudo conocer SEMANA económica, a

través de fuentes con conocimiento directo del proceso, Mallplaza —que ya posee un mall en el Callao— y Ripley —operador de la cadena Mall Aventura— también habrían mostrado interés en hacerse del deal. A ellos se sumaría InRetail, dueña de Real Plaza.

La oferta de Parque Arauco por el mall chalaco habría sido la más cuantiosa. El deal —que aún debe obtener la aprobación del Indecopi— se cerró en \$538,1 millones, según la información reportada a la Superintendencia

del Mercado de Valores. El múltiplo habría sido de 10,5x ebitda, de acuerdo con la información a la que accedió esta

revista. "Es un múltiplo alto para el rubro, pero es un negocio con tierra para invertir. Ahí también está el precio de esa tierra adicional", explica el CEO de Capla

Mallplaza, Ripley e InRetail habrían mostrado interés por el deal



Minka

SAFI, Carlos Rojas.

Además de los 54,800 m² de área arrendable, Minka tiene una superficie total aproximada de 116,000 m² que Parque Arauco podría utilizar para ampliaciones. Y su oferta de retail moderno tiene como complemento un mercado tradicional de abarrotes, verduras y otros. "Hace mucho sentido que el comprador sea Parque Arauco, por la diversidad de formatos que maneja en su portafolio, como outlets y

Mesjyle", advierte el director de Consultoría & Investigación de RE Propiedades, Sandro Vidal.

Al cierre de esta edición, Parque Arauco y Grupo Centenario no respondieron a las consultas de esta revista. Sin embargo, el CEO regional de Parque Arauco, Eduardo Pérez, afirmó en su cuenta de LinkedIn que Minka será su "segundo activo más importante en Perú en ventas y el tercero más importante en ebitda". (AÑO)

AGROPECUARIO

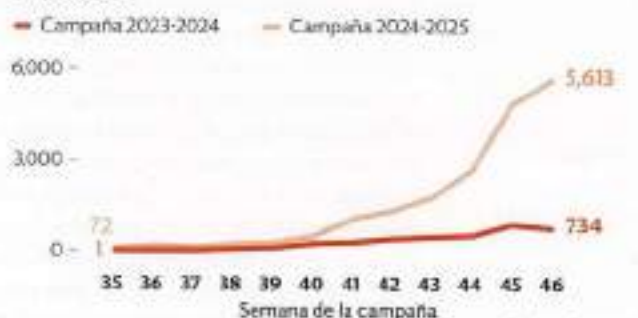
HASTA EL MANGO

La crisis de sobreproducción que hoy atraviesa el mango obligará a los productores a poner en pausa la expansión de las zonas de cultivo para poder contribuir a una recuperación de los precios, sin frenar la actividad. "Hemos tocado techo", reconoce el presidente

de Promango, Ángel Gamarra. Los precios cayeron a \$4,20 por kilogramo, cuatro veces por debajo del precio habitual, según estimaciones de Freshfruit. "El mercado va a tener que limpiarse en una semana más. Después se va a trasladar a Casma, que es el último tramo para sacar mango de Perú. Y ahí habrá una recuperación del precio, cuando entremos hacia el 10 o 15 de febrero", dice el exdirector de Agrorural, Marco Vinelli.

Evolución de las exportaciones de mango

En toneladas



La campaña de mango 2024/2025 se anticipaba con un volumen elevado (\$E198), pero la sequía que afectó a Piura en 2024 (\$E1938) aceleró la maduración del fruto y adelantó la campaña (ver gráfico). Así, la producción de Piura se ha acumulado con la de Lambayeque.

El exceso de oferta no ha podido ser colocado en los mercados internacionales, debido a congestiones logísticas, competencia con otros exportadores, como Ecuador, y una menor calidad de la fruta por su maduración temprana. "Tratamos de vender la mayor cantidad con contratos previos y conseguir la mayor cantidad de programas [de venta] posible, pero no fue suficiente. No era rentable exportar", cuenta a esta revista el gerente general de Frutas de Piura, César Moro-

cho. A nivel local, el excedente ha podido ser absorbido por las firmas locales de congelados y deshidratados, pero su capacidad ha llegado al límite.

La mejora de la rentabilidad de los productores de mango dependerá ahora de que logren diversificar sus mercados. Con la decisión del presidente Donald Trump de

imponer aranceles a México, uno de los principales jugadores, Perú podría ganar presencia en EE.UU., según el analista senior de Fresh Fruit, Abel Pérez. Aunque, para el presidente de la Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango, Nán Vilchez, el mercado sobre el que tendrían que poner foco es Asia. La exportación de mango congelado a China, con requisitos fitosanitarios aprobados en APEC 2024, es una alternativa en ese camino. (CCC)



INMOBILIARIO

"Estamos inyectando 1,200 viviendas [al segmento B y C]"

En su primera entrevista como director financiero del Grupo V&V, el también socio de la inmobiliaria, Alonso Bravo, revela los resultados de la firma en Lima y EE.UU.

¿Por qué el portafolio de V&V ha migrado de segmento?

Hace tres años, el 25% de nuestro portafolio estaba dirigido al segmento A, hoy, es 7%. Mientras tanto, el segmento C aumentó de 17% a 36%. Con la pandemia del [Covid-19] y el gobierno de [Pedro] Castillo, cambiamos de estrategia. Experimentamos una importante reducción en la velocidad de ventas de los departamentos para el nivel A, mientras que en el B y C no. El segmento A es muy sensible a cambios políticos y macroeconómicos.

¿En qué distritos observan mayor ritmo de ventas?

Hemos sumado nuevos edificios en La Victoria, Surquillo y Chorrillos. Nos interesan estos tres distritos, porque han tenido resultados por encima de nuestras expectativas.

¿Cuánto creció la facturación de V&V en 2024?

Respecto a 2023, crecimos 10%. El 65% [de la facturación] proviene de Perú y el 35% de EE.UU. Hemos lanzado nuevos proyectos en Florida y esperamos que [la distribución] sea al revés este año. En 2025 proyectamos un crecimiento de 18%, debido al portafolio americano y esos tres proyectos en Lima Moderna, con los que estamos inyectando al mercado 1,200 nuevas viviendas.

¿Cómo han financiado sus proyectos en EE.UU.?

En 2021 hubo una fuga de capitales de US\$20 millones, que fueron principalmente a EE.UU. Nosotros ya manejábamos inversionistas de alto patrimonio y vimos una oportunidad de ofrecerles productos inmobiliarios en Florida. Tuvimos un fuerte levantamiento de capital peruano para conseguir el aporte mínimo para que los bancos americanos financien nuestros proyectos.

¿A qué público apunta V&V en Florida?

Tenemos proyectos que son *high end*, cuyo ticket promedio está por encima de los US\$3 millones. Están dirigidos a norteamericanos que han emigrado a Miami por los beneficios impositivos y el clima de la zona. También tenemos proyectos con tickets desde US\$400,000, orientados a latinoamericanos que quieren resguardar y rentabilizar parte de su patrimonio en EE.UU. Estas unidades tienen un ritmo de venta más dinámico. (EAA)

TELECOMUNICACIONES

Red Dorsal: ¿la cuarta es la vencida?



Carlos Huamán Tomecich,
Director ejecutivo de DN Consultores

El diseño planteado por el MTC para el nuevo modelo de negocio de la red no parece tener la vocación innovadora requerida para el cierre de brechas.

El nuevo operador de la Red Dorsal Nacional de Fibra Óptica y sucesor de Azteca, que dejó el país en 2022, debería haber iniciado actividades este mes de enero. Esto no ocurrió y empiezan a asomar dudas de que pueda ocurrir incluso en enero de 2028, el nuevo *deadline* fijado por el gobierno.

El estudio que el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) encargó hace un año a ProInversión para diseñar un modelo de negocio alternativo para la Red Dorsal recién empezará en el 1S25, tomará un año en entregarse y, luego, hasta un año más para que las modificaciones normativas requeridas sean implementadas. Así, la convocatoria para el concurso de selección del nuevo operador podría dilatarse hasta el 1S27; un plazo bastante apretado, si se tiene en cuenta que el inicio de operaciones está previsto para enero de 2028.

Más allá de los plazos, el acelerado desarrollo tecnológico y el creciente consumo digital exige que el nuevo modelo de negocio tenga un alto grado de innovación, como lo demuestra el éxito de los modelos de Operador de Infraestructura Móvil Rural (OIMR) y de canon por conectividad. Estas han sido herramientas probadamente eficaces para acercarse al mismo objetivo que persigue la Red Dorsal: el cierre de brechas de conectividad digital en el país.

La posición expresada por la actual gestión del MTC sobre la integración de la Red Dorsal con las redes regionales, sin embargo, no anticipa ningún ánimo innovador. Por el contrario, el nuevo estudio podría replicar el error cometido por tres estudios técnicos previos del Osiptel (2017), del Banco Mundial (2018) y del MTC (2022): priorizar el salvataje de la Red Dorsal por encima del objetivo del cierre de brechas.

Confiamos en que no sea así. Que el nuevo estudio sea definitivo y que, bajo el modelo disruptivo que corresponda, la Red Dorsal deje de ser un pasivo para convertirse en un genuino activo nacional. ■



2025
**7th DATA & AI
SUMMIT**

18

MARZO

THE BESTA
LIMA HOTEL

ESCALANDO LA IA

DEL MODO PILOTO A LA TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL



**DR. MICHAEL
HOUSMAN**

—
**TECHNOLOGIST AND
FULL-STACK DATA SCIENTIST.
CEO, AI-CCELERATOR**



KEYNOTE SPEAKER, CEO, AI-CCELERATOR

SEMINARIUM.

UTEC Posgrado

PONENCIAS

Understanding the Explosion of Artificial Intelligence:

Past, Present, and Future

Data for a Greener Tomorrow:

Harnessing AI for Sustainable Progress

CONOCE A LOS SPEAKERS DEL DATA & AI SUMMIT 2025



**ARTURO
DEZA**

PHD. CEO & CO-FOUNDER,
ARTIFICIO Y ASSISTANT
PROFESSOR, UTEC



**GIANFRANCO
FERRARI**

CEO,
CREDICORP



**DR. OMAR
FLOREZ**

VISITING SENIOR MACHINE
LEARNING RESEARCHER,
CENIA (CENTRO NACIONAL
DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL,
CHILE)



**EDGAR
GOMEZ**

CEO, BNP PARIBAS
CARDIF PERU



**CARLOS
HEEREN**

DIRECTOR EJECUTIVO,
UTEC



**NARCISO
LEMA**

CTO & GERENTE TÉCNICO,
IBM TECHNOLOGY PARA
COLOMBIA, ECUADOR, PERÚ,
VENEZUELA
Y CENTRO AMERICA



**ANA MARÍA
MARTÍNEZ**

CO-FOUNDER & CGO,
KAUDAL



**ALEJANDRA
MENDOZA**

SOCIA ARTIFICIAL
INTELLIGENCE & DATA,
DELOITTE S-LATAM



**VICTOR MANUEL
MUÑOZ**

SOCIO FUNDADOR,
ARGIA GREEN, TECH
AND ECONOMICS



**CLAUDIO
QUEROL**

ASSOCIATE PARTNER,
MCKINSEY & COMPANY



**JEAN BERNARD
ROLLAND**

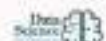
CTO,
BANCO COVALTO



**MARÍA PILAR
TORRES BRUNA**

HEAD OF CYBERSECURITY
LATAM & IBERIA,
NTT DATA

SPONSORS



MEDIA PARTNERS



PARTNERS ESTRATÉGICOS



INSPIRAMOS · EDUCAMOS
CONECTAMOS · TRANSFORMAMOS

MÁS INFORMACIÓN: INFORMES@SEMINARIUM.PE • SEMINARIUM.PE

Economía y Finanzas



BANCA

El gigante Revolut acecha al Perú

Según pudo conocer en exclusiva SEMANAeconómica, uno de los neobancos más grandes del mundo estaría ultimando detalles para su ingreso formal al Perú.

Revolut, uno de los mayores bancos digitales del mundo, apunta a concretar su ingreso al Perú. Según pudo conocer en exclusiva SEMANAeconómica, a través de distintas fuentes con conocimiento directo de los preparativos, el neobanco de origen británico ya ha contratado al ejecutivo que liderará su ingreso al país y hoy estaría afinando detalles legales para cumplir las obligaciones regulatorias que involucran la solicitud formal de licencia de operación a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Revolut nació en el Reino Unido en 2015, opera actualmente en 38 países y atiende a más de 50 millones de clientes. Sus ingresos reportados hasta 2023 ascendían a US\$2.200 millones y en 2024 el banco digital alcanzó una valoración de US\$45.000 millones. Su interés por el mercado peruano, sin embargo, no es nuevo. Según pudo conocer esta revista, desde 2022 la entidad estuvo identificando oportunidades y desafíos del mercado. Dos años después de emparejarse de la realidad financiera peruana, el banco dio un paso adelante en 2024 y, ahora, las señales de su inminente ingreso son claras. Prueba de ello es que Revolut eligió a Ronald Aylón Urquiza como su Líder de Estrategia & Operaciones para el aterrizaje al país. Aylón, con experiencia en los sectores *fintech* y finan-

ciero, será el "responsable de construir de 0 a 1 un banco digital", según publicó el mismo en su cuenta de LinkedIn. SEMANAeconómica contactó al ejecutivo, quien se excusó de declarar para este informe.

Revolut también habría avanzado en la elección de quienes se encargarán de los aspectos legales que involucra la solicitud de operación. En una respuesta oficial, la SBS se limitó a señalar que no ha recibido ningún pedido formal. Pero fuentes involucradas en las reuniones afirmaron a esta revista que Revolut ya habría transparentado informalmente su interés ante el regulador.

Si bien aún se desconoce el tipo de permiso con el que operaría en Perú, todo apunta a que Revolut buscaría una licencia bancaria. En Brasil opera así desde 2023 y en 2024 pidió esa misma licencia en México y Colombia.

Al ser un jugador global con una oferta distinta a la de la banca local, la llegada del gigante británico movería el mercado financiero peruano. "Va generar más competencia e incentivará a la innovación", prevé el presidente de la Asociación de Fintech del Perú, Javier Salinas. En otras plazas, Revolut ofrece servicios de soluciones de pago, transferencias internacionales, cambio de divisas, productos de crédito y depósitos, retiros por ATM e incluso de compra y venta de criptomonedas, como recuerda el socio de Damana Legal Advisors, Álvaro Castro. (MAP)

Revolut opera en 38 países y atiende a más de 50 millones de clientes

Dicho y Hecho

Un nuevo banco

En agosto de 2024, esta revista reveló en exclusiva que Compartamos, la financiera del grupo mexicano Gentera, había solicitado formalmente cambiar su licencia para convertirse en banco en el Perú (SE1924). El último viernes la SBS hizo oficial la aprobación de la solicitud de la entidad, que pasará a llamarse Compartamos Banco.





MACROECONOMÍA

PENDIENTES DE CHINA

Más allá de que hoy la atención mundial esté depositada en Estados Unidos, para el Perú sigue siendo clave no perder de vista el desempeño de la economía china, que hoy genera incertidumbre.

Un tercio de las exportaciones peruanas tiene como destino a la segunda mayor economía del mundo. Y, según

estimaciones del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), cada punto de caída en el PBI de China ocasionaría un retroceso en la economía local de 0.82 puntos porcentuales. "Para Perú es supremamente relevante lo que pase con China", resume el economista jefe de Credicorp Capital, Daniel Velardía.

El caso es que las proyecciones de 2025 para la economía china apuntan a cifras menores al 5% registrado en 2024. El FMI anticipa una expansión de 4.6%, mientras que el BBVA se queda

en 4%. "China ya dejó los tiempos de [tasas] crecimiento de 8%, 9% o 10% y ahora está en un proceso de desaceleración, más por problemas estructurales que coyunturales", explica Hugo Perea, economista jefe para Perú de BBVA Research.

Actualmente, el gigante asiático enfrenta dificultades en sus mercados inmobiliario y financiero, además de sobreoferta en su economía. Y a ello hay que sumar el riesgo de una guerra comercial con EE.UU. Ese impacto aún está por verse, pero en el escenario más adverso podríamos

estar hablando de aranceles de 60%, lo cual le restaría a China un punto de PBI, según estimaciones del BBVA. Ese menor crecimiento, a su vez, impactaría en la demanda de cobre y, por consiguiente, en su precio,

como advierte el ex ministro de Economía, Luis Castilla.

Los escenarios más pesimistas, con China creciendo por debajo de 4%, sin duda tendrían un impacto severo en la economía peruana. Sin embargo, se tiene previsto que en marzo próximo las autoridades chinas anuncien nuevas medidas económicas fiscales y monetarias. "Creo que harán todo lo que está a su alcance

para evitar o mitigar una caída de su crecimiento económico", considera Castilla. Por su parte, Elmer Cuba, socio de Macroconsult, sostiene que hoy

el riesgo que representa para el Perú una guerra comercial entre EE.UU. y China es más acotado. La creciente demanda de cobre para proyectos de electromovilidad sostendría el precio del metal, apunta. (MAP)

China crecerá 4.6% en 2025, según la proyección del FMI

FONDOS MUTUOS

"Vemos estas caídas como oportunidades de compra"

Carlos Berckholtz Lira, gerente general de Interfondos, anticipa que, en la coyuntura de volatilidad actual, sus fondos asumirán una postura más táctica, reservando liquidez para aprovechar eventuales oportunidades.



¿Qué es lo que esperan de la captación de fondos en 2025?

El crecimiento será más moderado que en 2024. Tendremos menos reducciones de tasas que las esperadas, menos transferencias de saldos desde alternativas de ahorros tradicionales y el escenario preelectoral.

¿Y cómo están gestionando estos riesgos locales?

Normalmente estos periodos [preelectorales] vienen acompañados de volatilidad, sobre todo en el tipo de cambio, bonos de gobierno y acciones. Nosotros tratamos de incrementar los niveles de liquidez de

los fondos para aprovechar alternativas que puedan existir en este tipo de activos y cubrir necesidades puntuales de clientes.

A raíz de la inestabilidad en los mercados que trae Trump, ¿ha cambiado la tesis de inversión de sus fondos?

Ante escenarios volátiles tomamos algo más de liquidez en los fondos para poder aprovechar las oportunidades que pueden generarse. Es algo recurrente en las conversaciones que tenemos con nuestros clientes. No notamos una preocupación relevante, pero si una mayor demanda de información sobre qué posible repercusión podría tener sobre sus inversiones.

¿Este año ya no destacarían sus fondos de renta variable?

Creemos que, con la continuidad del ciclo de recortes de la Fed, podrían verse buenos retornos, principalmente en fondos de bonos por el lado de dólares. Nuestros fondos que tienen parte de renta fija han tomado más exposición en este tipo de activos y tratamos de conseguir cupones altos.

¿Cómo gestionan escenarios como la reciente caída de Nvidia y las tech?

Hasta cierto punto, vemos estas caídas como oportunidades de compra. A nivel coyuntural se va a presentar volatilidad y buscamos aprovechar eso. (JTV)

EL INTERÉS SIGUE VIGENTE

La fuerte corrección que sufrió Nvidia el lunes 17 no alteró el apetito de los inversionistas peruanos por esta acción. Por el contrario, muchos vieron la caída como una oportunidad para comprar.

Las noticias sobre DeepSeek, un modelo de IA generativa desarrollado en China que asegura haber logrado un rendimiento similar a los modelos desarrollados por empresas de EE.UU., a una fracción del costo, generó pánico vendedor en Wall Street. La gran perdedora de la jornada fue Nvidia –la

gran proveedora de chips para el boom de la IA–, que perdió más de 17% de su precio de mercado el lunes. Si bien el martes registraba cierto rebote, la volatilidad del papel persistió en las siguientes sesiones.

El fondo de la cuestión es si el fenómeno de la IA está sobrecalentado o si las gigantescas inversiones en infraestructura y centros de datos que vienen anunciando las empresas se justifican. Por ahora, las perspectivas sobre Nvidia siguen siendo positivas. “Vendrán nuevas innovaciones que impacten en el mercado. Nvidia va a tener que adecuarse y posiblemente estemos ante una sobre-reacción”, afirma el senior strategy

associate de Intelligo SAB, José Silva. De hecho, un escenario de IA con más competidores puede incluso convertirse en una oportunidad para las tecnológicas. “Si el costo de los chips es menor, se expande la posibilidad de que el mercado IA sea más asequible a muchas otras empresas. El mercado está volátil, pero iría incorporando esto”, advierte el CEO de Hapi, Duzko Kelez.

Por lo pronto, la caída no ha arredrado a los inversionistas retail peruanos. El asociado de Research en Seminario SAB, Ricardo Vásquez, señala que el hecho de que muchos hayan acumulado grandes ganancias ha moderado el impacto. Y es que el apetito por las ‘Siete

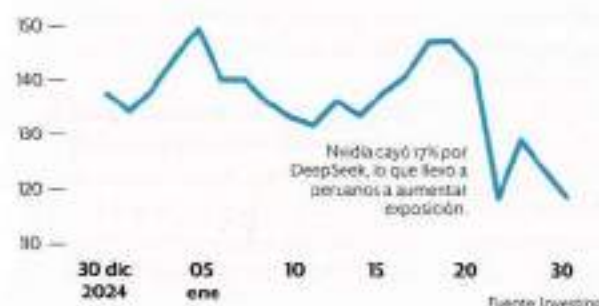
Más allá del ruido, las perspectivas de Nvidia siguen siendo positivas

magníficas’ no es nuevo. Según datos de la BVL, durante 2024 el volumen negociado en estos papeles creció

224% respecto al 2023.

Esa tendencia continúa. Casas de bolsa como Renta 4, BBVA Bolsa, Seminario SAB y apps como Tri y Hapi coinciden en reportar que sus clientes han aprovechado el dip para comprar. Otros han realizado operaciones de corto plazo, comprando el lunes y vendiendo el martes último. “Como el mercado no está tan claro, lo que prima es la táctica antes que la estrategia para tomar ganancias en el corto plazo”, finaliza el gerente general de Renta 4 SAB, Pablo Leno. (JTV)

Evolución de la acción de Nvidia
En US\$



Las lecciones que nos deja Argentina



Miguel Leiva,
Vicepresidente de Research Renta
Variable de Credicorp Capital

La evolución de la bolsa argentina y otras de la región ratifican el peso que tiene la política en su desempeño y las tareas pendientes del Perú en ese frente.

El desempeño dispar registrado en 2024 por los mercados financieros de la región subraya el papel fundamental que tiene la política en la economía y en la percepción de riesgo por parte de los inversionistas.

La bolsa argentina destacó el año pasado con un alza superior al 100% en dólares. En cambio, Brasil y México registraron caídas cercanas al 30%, lastrados por políticas que debilitaron la posición fiscal del primero de estos países y que, en el segundo, generaron cierta incertidumbre con la reforma judicial y algunas propuestas de reforma en el sector energético y minero.

El caso particular de Argentina ofrece lecciones valiosas. Es un ejemplo de que los inversores premian la responsabilidad fiscal y las políticas orientadas al libre mercado. Esto ha llevado a una mejora en su calificación crediticia, menores tasas de interés, reducción de la inflación y una recuperación de la actividad económica.

En el Perú contamos con una buena posición fiscal, bajos niveles de inflación y grandes ventajas competitivas en sectores como el minero, el agroindustrial y el de turismo. Pero aún necesitamos garantizar la estabilidad jurídica en torno al modelo de libre iniciativa privada y libre competencia, mejorar la productividad mediante un aparato y regulación estatal eficientes, destrabar inversiones decisivas en educación, salud y justicia, y luchar contra la inseguridad y la informalidad, que representan un freno significativo para el desarrollo económico y social.

Fortalecer el mercado de capitales también es fundamental. Esto le permitiría a las empresas acceder a un financiamiento más competitivo, impulsando la inversión y acelerando el crecimiento. Sólo un Perú con estabilidad política, construida sobre la base de consensos vinculados a la necesidad de promover la inversión privada y un Estado eficiente, que brinde servicios esenciales, tendrá las condiciones para apuntalar su desarrollo y ser un país líder en la región. O, por qué no, en el mundo. ■

Si son muchos los que van al mismo destino,

¿por qué no compartir el vehículo?



Bus Express

Rapidez y confianza

Obtén información de consumidores y ciudadanos a nivel nacional de forma ágil, confiable y a un costo más accesible que un estudio ad-hoc.



Cobertura geográfica

Nacional (urbano y rural), con alcance en Lima Metropolitana y todas las regiones del país.



Muestra

Representativa y distribuida según nivel socioeconómico (NSE), género y edad.



Técnica de la entrevista

Encuestas cara a cara en hogares.



¿Cuándo?

El Bus Express sale dos veces al mes, puedes enviar tus preguntas los días 3 y 17 de cada mes aproximadamente. Descarga el brochure con las fechas y precios en el código QR.



Para más detalles y consultas escribenos a:
pe-busexpress@ipsos.com



FT

FT View

Las tácticas intimidatorias de Trump podrían beneficiar a China

La rápida victoria de EE.UU. en su pulso con Colombia deja lecciones a otros históricos aliados de Washington. Países como Panamá y Dinamarca seguramente han tomado nota.

Donald Trump amenazó tantas veces con aranceles contra tantas naciones antes de su reelección que algunos se preguntaron si hablaba en serio. El caso es que su primer objetivo fue Colombia, país exportador de petróleo y café. El duro trato que recibió Colombia el domingo pasado ofrece lecciones para otras naciones que están sopesando las consecuencias de las políticas de 'América first' del presidente.

Como exguerrillero de izquierda, el presidente colombiano Gustavo Petro nunca iba a ser un aficionado de Trump. Pero se ganó la ira particular del presidente estadounidense después de prometer públicamente que rechazaría los vuelos militares estadounidenses que deportaban inmigrantes, quejándose de que sus compatriotas estaban siendo tratados como criminales.

Durante unas horas, el estatus de Bogotá pasó de aliado tradicional de Washington a estado rebelde. Trump anunció aranceles inmediatos del 25% a las importaciones colombianas, que aumentarían al 50% en una semana, sanciones bancarias y una prohibición de viajes a EE.UU. para los funcionarios del gobierno colombiano y sus aliados. Aunque Petro prometió inicialmente aranceles de represalia, rápidamente se rindió. No tenía muchas opciones.

Es poco probable que las consecuencias a largo plazo de castigar y humillar públicamente a un antiguo aliado favorezcan a Estados Unidos

Para Colombia, una guerra comercial con su mayor socio comercial habría sido devastadora.

Dinamarca y Panamá seguramente estuvieron observando de manera cuidadosa. Ambos son países pequeños, que están en la mira de Trump porque poseen valiosos activos territoriales que él codicia. En el caso de Dinamarca, es el estratégico territorio ártico de Groenlandia. Y, en el de Panamá, el canal de navegación construido por Estados Unidos hace más de un siglo.

México y Canadá, vecinos de Estados Unidos y grandes socios comerciales, están esperando para ver si Trump cumple su amenaza de imponer aranceles del 25% tan pronto como el sábado. Con lo que rompería tres décadas de libre comercio en América del Norte.

Los republicanos pueden estar celebrando la rápida victoria de Trump sobre un presidente sudamericano comparativamente débil, que aparentemente no había pensado bien su decisión impulsiva — Colombia había estado aceptando vuelos militares estadounidenses que deportaban a sus ciudadanos desde mucho antes de la investidura de Trump—. Sin embargo, es poco probable que las consecuencias a largo plazo de castigar y humillar públicamente a un antiguo aliado favorez-

can a Estados Unidos.

Washington se ha presentado durante mucho tiempo como un socio comercial y de seguridad confiable, porque se puede confiar en que cumplirá los acuerdos internacionales y seguirá las reglas. En la era Trump, esto ya no parece algo seguro. Si bien Estados Unidos tiene derecho a detener y deportar a los inmigrantes que ingresan ilegalmente (y Trump tiene un mandato electoral para eso), es probable que el sentimiento antiestadounidense en todo el mundo se avive por un regreso a las tácticas intimidatorias de una era pasada.

Existe aquí una oportunidad potencial para que la Unión Europea (UE) ofrezca una alternativa a la idea de

Estados Unidos. Primero, aumentando su propia inversión en la región y ratificando un pacto comercial estancado desde hace mucho tiempo con las naciones sudamericanas. Pero China y Rusia buscarán oportunidades.

Beijing se ha promocionado ante las naciones en desarrollo como un socio confiable a largo plazo, interesado en el comercio y la inversión más que en jugar a la política. Si bien la experiencia de algunas naciones africanas y latinoamericanas a veces ha demostrado lo contrario, en comparación con las tácticas impredecibles de Trump Beijing puede comenzar a parecer más atractivo.

Al elegir en su primera semana lan-

zar amenazas contra Colombia, Panamá y México —algunos de los aliados más cercanos de EE.UU. en las Américas—, Trump ha dado señales de que se está alejando del enfoque de 'poder blando' que EE.UU. ha favorecido en las últimas década y virando hacia una forma más dura de poder. Si bien eso puede producir resultados a corto plazo —como sucedió con Colombia—, a largo plazo es igualmente probable que aleje a los países de EE.UU. Dado que Beijing ya ha demostrado su voluntad de invertir fuertemente en la región, es posible que, en última instancia, el gran ganador de las políticas de Trump sea China, no EE.UU.

FT

SEMANAeconómica

Sumamos más voces al mejor análisis



Política

Mávila Huertas
Periodista



Negocios

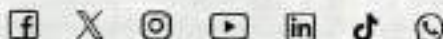
Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Desarrollo profesional

Mariana Costa
Cofundadora de Laboratoria

Síguenos en:





GESTIÓN DEL TALENTO

La nueva gestión de la presencialidad

Si bien la presencialidad recuperó terreno, las empresas son cada vez más conscientes de que no pueden imponerla de forma rígida ni con el mismo estilo de gestión del pasado.

La presencialidad está regresando a las empresas peruanas, pero no como la conocíamos. Las compañías que decidieron retomar las labores presenciales —ya sea de manera total o parcial— se están viendo obligadas a adaptar sus estrategias de gestión del talento con miras a procurar a sus trabajadores cierta flexibilidad que se traduzca en bienestar y, a la vez, aprovechar la presencialidad para consolidar la cultura organizacional.

La tendencia se aprecia claramente en compañías que siguen apostando por el trabajo híbrido. Pándero, por ejemplo, ha establecido que todo sus nuevos trabajadores tengan régimen presencial durante sus primeros tres meses. "Ayuda a que conozcan el equipo, interactúen con los demás y entiendan la cultura de trabajo. Ha ayudado a que se sientan mucho más bienvenidos", cuenta su gerente de Gestión del Talento, Juan Pablo Castillo. Pasado ese tiempo, algunos trabajadores pasan al régimen híbrido, si el puesto lo permite.

Para la líder de Talento de Mercer, Verónica Rendón, la flexibilidad "no se trata sólo de si vienes o no a la oficina, sino de cómo ser flexible desde tu rol". Eso significa que también es posible procurar flexibilidad en posiciones 100% presenciales. Allí, la posibilidad de digitalizar o automatizar procesos puede servir de aliada, como señala la jefa de Gestión del Talento Humano de Lima y Callao de la Universidad César Vallejo, Milka Noriega. "Los contratos y el

Las empresas están siendo más flexibles, incluso en roles 100% presenciales

proceso de selección los hemos digitalizado. Trabajamos con una plataforma nuestro proceso de selección docente y el onboarding. Las inducciones si son presenciales", cuenta Noriega.

La 'presencialidad flexible' es, además, un recurso para fidelizar a los colaboradores. Muchas organizaciones están optando por darle a sus trabajadores opciones de horario en función a factores como el tráfico, la distancia entre el hogar y el centro de labores y circunstancias de índole personal. "Hay situaciones que uno puede comprender: hijos pequeños, una situación médica, la atención a un papá mayor. Cuando uno entra en ese terreno de comprensión y buena comunicación, los equipos de todo nivel encuentran que vale la pena trabajar", dice la gerente de Delivery de LHH Perú, Jimena Díaz Zapater.

Cuando el puesto lo permite, algunas empresas admiten incluso la posibilidad de trabajar en forma remota por un tiempo, previo acuerdo entre el trabajador y su jefe directo. "El esquema del día a día es coordinado por cada líder, más que por un área que controle a qué hora llegó, a qué hora se fue y cuántos días vino. Nos basamos en resultados", remarca el gerente global de Talento Humano del Grupo AJE, José Carlos Ascarza.

La adaptación, sin embargo, recién empieza. Por ello, en el corto plazo se espera que las empresas continúen moldeando su gestión del talento a un contexto en el que, si bien la presencialidad recobra fuerza, no se puede aplicar de la rígida manera tradicional. (MAB)

"Queremos cumplir los estándares de un banco"

En su primera entrevista como gerente general de Bim, Carlos Lizana adelanta que la billetera controlada por Compartamos Financiera trabaja en una nueva arquitectura "sin perder la agilidad *fintech*". Espera que este año sea el de la consolidación.

Bim alcanzó el punto de equilibrio en 2023. ¿Cómo evolucionó su crecimiento desde entonces?

El crecimiento comenzó de manera contundente en octubre de 2023, cuando se habilitó la interoperabilidad. Hemos duplicado las transacciones versus el 2023; durante todo 2024 crecieron 18% en promedio por mes y llegamos a 43 millones de transacciones en diciembre.

¿A qué se debió el incremento?

[Los usuarios] transaccionaron más. Tenemos casi 2 millones de usuarios. Los que usan el aplicativo de forma continua bordean los 400.000.

¿Cómo han incrementado la transaccionalidad de los usuarios recurrentes?

Bim es la principal fuente de Compartamos [Financiera] para [realizar] desembolsos y pagos de cuota de los créditos grupales. Ese es el foco ahora, fuera de todo el *hub* de servicios que ofrecemos para pagar y la interoperabilidad.

¿Cuáles son las prioridades de Bim para el 2025?

Tener la tecnología correcta, un control operativo correcto, administrando bien los riesgos, y tener el equipo sólido para manejar todas las herramientas que requerimos.

Estamos construyendo una arquitectura nueva en la nube para tener mejor

redundancia, disponibilidad y velocidad. Por eso, este año será la consolidación de Bim, para pensar en abarcar más el mercado peruano en 2026.

La interoperabilidad fue un buen primer paso para acercar al país al *open banking*. ¿Veríamos progreso en esa dirección en este 2025?

[Veríamos] buenas bases para llegar al *open banking* en los próximos dos años. Desde regulación, APIs, conexiones, reglas, entre otras.

¿Cómo están contribuyendo a ese objetivo desde Bim?

Queremos parecer una empresa regulada por la SBS, sin serlo. Básicamente, cumplir los estándares de un banco, pero sin perder la agilidad de una *fintech*. "Customizarla" a nuestra manera, pero teniendo procesos muy fuertes de ciberseguridad, equipos y *compliance*. (MAB)



SCHAUMANN/CONTRASTO



COMUNICACIÓN

UNA NUEVA AMENAZA

La desinformación se ha convertido en un riesgo para los negocios por su potencial para perjudicar la reputación de las empresas, así como afectar sus procesos de toma de decisiones y la estabilidad de los países donde operan. Así lo señala el Informe de Riesgos Globales 2025 de Marsh McLennan, que por segundo año consecutivo pone a la desinformación en el primer lugar de su ranking de riesgos para el sector privado.

En los próximos meses, la multiplicidad de fuentes de información en línea, la falta de educación digital en el país, la cercanía del año preelectoral y el uso de IA para elaborar bulos incrementarían la relevancia de la desinformación para los negocios locales. Sin embargo, ahora mismo el tema no figura entre las preocupaciones más urgentes para el empresariado peruano.

Otros riesgos, como los vinculados a la criminalidad organizada y las economías ilegales, acaparan la atención. "Es tal la dimensión de los otros riesgos que hace que esto, que es muy importante, pase a segundo plano", explica el director ejecutivo de Marsh Advisory para Latinoamérica, Gerardo Herrera.

El monitoreo constante, las respuestas ágiles y la transparencia desde las organizaciones serán claves para mitigar las consecuencias de la desinformación. "Lo más importante es la prevención. En el momento en que sucede [una crisis], cuesta más que tus *stakeholders* y grupos de interés recuperen la confianza", recuerda la directora de Comunicación de la Universidad de Lima, Florinda Consigliere.

Una de las principales acciones de prevención es el alineamiento de la comunicación interna y externa, explica la especialista en comunicación interna, María Cristina

Ferradas. Natura, por ejemplo, tiene un único equipo de comunicación para garantizar la coherencia

en ambos frentes. "Tenemos que tener esa capacidad de dar una respuesta rápida, verificable, clara, transparente y proactiva", agrega su gerente de Reputación y Comunicación Corporativa, Alexandra Oliva.

Asimismo, algunas empresas han designado al menos un colaborador para la verificación de información sobre la empresa y los sucesos coyunturales que le conciernen. "Desde el 4T24 incorporamos esta práctica", explica Nelson Alvarado, gerente de Imagen y Comunicación del BBVA. Durante el 2025, el banco capacitará a más colaboradores para identificar información falsa o incorrecta. (MAB)

JEFE DE LA SUNAT

“Esperamos recaudar S/1,100 millones [de deudas en litigio] este año”

El titular de la Sunat, Víctor Mejía, detalla cómo buscará que la recaudación llegue a S/177,000 millones en este 2025. Y adelanta que la entidad pondrá la mira en la minería ilegal.

Sunat informó que en 2024 los ingresos tributarios ascendieron a S/155,700 millones, con un incremento de 3.3%. ¿Qué tanto se amplió la base tributaria?

Se han inscrito 950,000 nuevos contribuyentes. En promedio, se inscriben 900,000 al año. Proyectamos que en 2025 tendremos la recaudación más alta de los últimos años: S/177,000 millones.

¿Cómo espera incrementar la base tributaria en 2025?

Debemos estar detrás de la minería ilegal. Además, estamos haciendo fuerzas para incorporar economías a la formalidad. Tenemos ya una ruta trazada con la minería ilegal, pero también hay otros sectores de alta informalidad, como la construcción.

¿Cuáles fueron los resultados del fraccionamiento especial que se comenzó a aplicar en 2024 – que le permite a personas naturales y empresas fraccionar su deuda tributaria con descuentos, dependiendo del método de pago–?

Utilizamos el fraccionamiento como una herramienta que nos ayude a que las empresas solucionen sus problemas y puedan dedicarse a trabajar. Se recaudaron S/503 millones. Superamos nuestra meta en alrededor de S/203 millones.

¿Cuál es el perfil de quienes se han acogido?

Hay de todo. Se han acogido empresas de transporte, de construcción, mineras.

La medida estará vigente hasta el 28 de febrero. Vistos los resultados, ¿hay opción de extenderla?

Depende del Congreso, pero creemos que el tiempo es correcto. Porque, quienes no se acojan hasta el 28 de febrero, difícilmente lo harán después.

¿Qué acciones específicas permitirán alcanzar la meta

“Ya hay una ruta trazada [en materia tributaria] con la minería ilegal”

Sunat



de recaudación que menciona?

Actualizaremos nuestra plataforma digital para poder gestionar los datos, porque con esa información podemos detectar incumplimientos. Aplicamos nuevas tecnologías, inteligencia artificial, big data, y eso nos va a permitir detectar nuevos nichos de informalidad e incumplimiento.

Es decir, ¿buscan la buena fe de quienes hoy son informales?

La idea es facilitar. Eso también promueve el acceso a la formalidad.

En 2024 Sunat inició la fiscalización a grandes fortunas que, según la entidad, no tributan. ¿Ya hay resultados?

Tenemos este año una meta de, por lo menos, S/120 millones relacionados a grandes patrimonios. Muchos están en el extranjero, en cuentas bancarias o propiedades.

¿El año pasado cuánto recaudó Sunat por este mecanismo?

Iniciamos el año pasado y los resultados se van a ver este año.

Sunat aún no puede cobrar cerca de S/28,000 millones que están en litigios. ¿Cuánto de esto proyectan recaudar este año?

MENOS RIESGO SOLIDARIO

Las empresas que formen parte de un consorcio para contratar con el Estado asumirán ahora un menor riesgo de ser sancionadas por las infracciones que cometan sus socios comerciales. El reglamento de la nueva Ley de Contrataciones del Estado, publicado el último 22 de enero, establece criterios que permitirán que los integrantes de los consorcios asuman responsabilidades por sus faltas de manera individual.

El reglamento de la versión anterior de la norma ya permitía separar la responsabilidad de cada empresa según la naturaleza de la infracción; es decir, cuando se trataba de infracciones que sólo podían ser cometidas por una de las consorciadas, sin conocimiento de las otras. En la práctica, sin embargo, el Estado solía sancionar a todas las empresas del consorcio por responsabilidad solidaria. "La ley dejaba mucho espacio para la interpretación sobre lo que se podía considerar como naturaleza [de la infracción],

Criterios para determinar la responsabilidad de los miembros de un consorcio



Naturaleza de la infracción: si se comete una infracción de carácter personal de una consorciada.



Aporte del documento: si existe una falsedad en las declaraciones juradas de un consorciado.



Si la promesa de consorcio, el contrato de consorcio o el contrato suscrito con la entidad contratante identifican explícitamente al responsable de la infracción.

Fuente: El Peruano

cuenta el socio del Estudio Muñiz, Carlos Morán.

El nuevo reglamento corrige esta situación. Ahora, incorpora criterios que exigen documentos que demuestren que un miembro del consorcio cometió una infracción (ver tabla). Por ejemplo, si el contrato de

consorcio consigna de forma explícita las acciones que cada integrante realizará en

momentos específicos de su vigencia, las sanciones serán acotadas. "Antes de que se permitiera esta individualización de la responsabilidad, poco importaba la documentación del día a día de cada empresa consorciada, ya que aplicaba la responsabilidad solidaria", detalla el gerente de asuntos corporativos de Aenza, Francisco Ibazeta.

El nuevo reglamento

también precisa que, si una persona natural o jurídica presenta información inexacta en un concurso, sólo será sancionada cuando obtenga una ventaja en la licitación. "Se considerará infracción cuando la información inexacta sea presentada y la oferta reciba el puntaje requerido para conseguir una decisión", precisa la *counsel* de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Angie Umezawa.

Por otro lado, el flamante reglamento reduce las multas aplicadas a los contratistas. Juan José Cárdenas, socio de Damina Legal Advisors, recuerda que las multas podían representar entre 5% y 15% del porcentaje de la oferta económica. Ahora, las sanciones se dividen por tamaño de empresas. Para las *no mypes*, hay un rango de entre 3% y 10%. "El monto es más razonable. Se multa, pero ya no es un exceso que afecte la subsistencia de la empresa", agrega Cárdenas.

SEMANAeconómica advirtió en septiembre de 2024 que el proyecto de nuevo reglamento planteaba crear un sistema de puntuaciones a cada proveedor, pero que algunos criterios generarían resultados imprecisos por no considerar supuestos que afectan el cumplimiento de contratos (SE 193). Aun así, esto se mantuvo en la versión final de la norma. (JM)

Si se logra reducir en un 50% el stock de impugnaciones, esperamos recaudar unos S/1,100 millones en ese rubro.

Los procesos siguen demorando más de 10 años, si llegan al Poder Judicial.

En Sunat se resuelven en seis meses o menos. El Tribunal Fiscal también está haciendo sus esfuerzos para resolver rápido; especialmente, los [casos] de mayor relevancia para que ya no tengamos un juicio de 10, 15 o 20 años. Esperamos que los casos grandes no demoren más de uno o dos años en el Tribunal Fiscal.

Una de las ideas del fraccionamiento especial era reducir los posibles litigios. ¿Hubo éxito?

SI. El acogimiento del fraccionamiento implica el desistimiento de impugnaciones. Hasta enero, tenemos 92,400 contribuyentes con solicitudes de fraccionamiento. Es una deuda aproximada de más de S/1,400 millones. (JM/TOT)





LABORAL

LOS LÍMITES DE LO PRIVADO

La Corte Suprema está redefiniendo los límites entre la vida personal y laboral de los trabajadores. En una reciente casación, el máximo tribunal admite que las empresas despidan a un empleado por conductas socialmente inaceptables cometidas fuera de su horario y lugar de trabajo, con el argumento de que ciertas acciones pueden dañar la imagen de la compañía,

a pesar de que ocurran en el ámbito privado.

El artículo 25 de La Ley de Productividad y Competitividad Laboral establece que las faltas graves pueden ser sancionadas con el despido. Sobre este punto, la Corte Suprema añade que también pueden ser faltas graves las acciones que perjudiquen significativamente la reputación de la empresa y su actividad económica, aunque se realicen fuera del horario y lugar de trabajo.

El criterio de la casación, no obstante, no implica que las

empresas tengan carta blanca para despedir a un trabajador por cualquier actitud que se considere inapropiada. "La conducta tiene que afectar de forma directa los servicios o las funciones que realiza la compañía", precisa Jorge Toyama, socio de Vinatea & Toyama.

Además, las normas internas de cada empresa son un requisito indispensable para justificar el despido en estas situaciones. En el caso analizado, un trabajador de un medio de comunicación fue desvinculado luego de agredir a su cónyuge. La empresa, por su parte, tenía un reglamento interno que estipulaba que conductas así podían ser consideradas graves y, por lo tanto, sancionadas con el despido. "No se trata de una sentencia que se

pueda extrapolar abiertamente a todos los demás casos, salvo que otras empresas también tengan previsiones parecidas", resalta Lidia Vichez, socia de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría.

La coherencia entre la conducta del trabajador y los valores de la empresa también

es un factor relevante al evaluar estos casos. La sentencia de la Corte Suprema evalúa la función, el cargo del empleado y cómo sus acciones, en relación

con su puesto, repercuten en la buena reputación y el prestigio de la compañía. "La Corte estableció límites en donde el ámbito personal debe guardar coherencia con la imagen de la compañía", explica Brian Ávalos, socio de Payet, Rey, Cauvi, Pérez. (TOT)

"El ámbito personal tiene que guardar coherencia con la imagen de la compañía"

CONGRESO

Radar Legal

El posible canon turístico

Con 15 votos a favor, dos en contra y tres abstenciones, la iniciativa aprobada por la Comisión de Economía se acerca al Pleno, pese a las opiniones técnicas discordantes. (TOT)

¿QUÉ SE PROPONE?

El dictamen aprobado por mayoría en la Comisión de Economía del Congreso plantea la creación de un canon turístico. El fondo sería financiado con el 50% de los ingresos tributarios de las empresas del sector turístico. Los fondos recaudados se distribuirían de forma escalonada, aportando un 50% a las municipalidades distritales donde está ubicado el patrimonio cultural, 30% a las municipalidades provinciales y 20% a los gobiernos regionales.

¿CUÁL SERÍA SU EFECTO?

El dictamen no está alineado con la Ley de Canon, que establece que el origen de los fondos debe provenir de la extracción de recursos naturales. Si es aprobado, sentaría un precedente para que el canon se pueda aplicar a actividades no extractivas.

Esto reduciría la capacidad de gasto del gobierno central, al recortar sus ingresos tributarios. "Mañana podrían aplicar un canon para lo que sea y, así, se volarían la mitad del presupuesto que debería ir a servicios públicos. Van a generar inequidades entre distritos y entre regiones, abriendo un forado al presupuesto. Y, probablemente, no tengan capacidad de gasto suficiente", cuestiona el exministro de Economía y Finanzas, Aloriso Segura.

La recaudación de los tributos para el canon turístico, además, corre el riesgo de ser ineficiente. No sólo porque el sector tiene 78% de informalidad según Comex, sino también porque el dictamen no precisa las actividades que serían consideradas turísticas y elegibles para el canon. La actividad del sector es muy diversa y adaptable, pues varía según las características específicas de cada región.

¿QUIÉN LO PROPONE?



Luis Aragón
Acción Popular

IMPACTOS

El canon reduciría el presupuesto del gobierno central y su recaudación sería ineficiente.

APOYO POTENCIAL

- ✓ Acción Popular
- ✗ Fuerza Popular
- ✓ Perú Libre

PROBABILIDAD DE APROBACIÓN*

ALTA MEDIA BAJA

*SERVANAL estimó la vida útil de un sistema propuesto basado en ocho criterios para estimar la probabilidad de aprobación

SEMANAeconómica



**Las más importantes primicias empresariales
y el mejor análisis del mercado para los
tomadores de decisiones del Perú**

Síguenos en:



Escanea el
código QR y
suscríbete



SEMANAeconómica

ESPECIAL

EQUIDAD Y DIVERSIDAD

Conoce de cerca los avances, tendencias y retos pendientes de las compañías peruanas en su búsqueda por construir organizaciones cada vez más equitativas y diversas.

Cierre de publicidad:
3 de marzo

Fecha de publicación:
9 de marzo

Contacto comercial:
publicidad@se.pe

